



# Jak DNES nabídnout, aby DNES koupili: Chytré postupy pro urychlení prodeje a získání objednávky

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Kdy se to stalo naposledy vám?

Nabídli jste zákazníkovi, co prodáváte.

Předložili jste mu vaši nabídku.

On si vzal čas „na rozmyšlenou“

... a pak jste ho museli týdny či měsíce uhánět, aby se rozhodnul.

"Ještě jsem se k tomu nedostal..."

"My to u nás probereme a pak se vám ozveme..."

"Musím si to ještě rozmyslet..."

Je to frustrující, vím.

A to doprošování se o (jakoukoliv) reakci je někdy až ponižující.

Ale:

Jak by se vám ulevilo, kdyby na vaši nabídku kývli hned?

Kdybyste mohli přijít, nabídnout... a získat objednávku třeba ten samý den?

Abychom vám pomohli prodej urychlit, chytré postupy, jak toho dosáhnout, si natrénujeme na speciálním semináři ["Jak DNES nabídnout, aby DNES koupili: Chytré postupy pro urychlení prodeje a získání objednávky"](#).

## Jak vám tento seminář pomůže urychlit obchodní jednání

Na semináři se naučíte:

Jak urychlit prodej chytrou přípravou

- Jak příprava ovlivňuje výsledek prodejního jednání
- Které vzorky, ukázky, prospekty, katalogy mít s sebou

- Co a kde si zjistit o stávajících zákaznících
- Odkud vydolovat důležité informace o nových zákaznících
- Co vědět o rozhodovacích pravomocích zákazníka než s ním promluvíte

Jak zjistit, co zákazníka nejvíce pálí... a jak moc to bolí

- Proč vlastně zákazníci naše výrobky a služby kupují
- Jak odhalit skutečnou (a často skrytou) motivaci k nákupu
- Proč je důležitější JAK se ptáme, než na CO se ptáme
- Jak správně shrnout a sumarizovat, co nám zákazníci řeknou
- Jak si chytře připravit půdu pro vyslovení nabídky

Jak dát nabídku, kterou zákazník přijme... hned

- Za jakých okolností kývne zákazník na naši nabídku hned
- Proč prodej není o technických parametrech (jenom)
- Proč prodej fakt není jen o ceně (a sami jste toho důkazem)
- Jak pomoci tzv. SELLOGRAMU spojit technické parametry s užitky pro zákazníka
- Kdy (ne)vytáhnout katalogy, vzorky, ukázky

Co si počít s odpovědí, že si to "musí rozmyslet"

- Co ve skutečnosti znamená snaha oddálit rozhodnutí
- Jak na tuto námitku reagovat v pěti účinných krocích
- Proč je odpověď "ano, ale" nejméně účinná
- Jakými slovy začít reakci, která na zákazníka zapůsobí
- Jak postupovat, když zákazník mlží, uhýbá nebo couvá

Jak urychlit prodej správně formulovanou žádostí o objednávku

- Podle čeho poznáme, že nazrál čas a můžeme si říct o obchod
- Jak si o objednávku říct špatně, dobře... a nejlépe
- Proč v této fázi nejde o to "co" se říká, ale "jak" se to říká
- Jak ze zákazníka sejmout břímě odpovědnosti
- Jak zvýšit jistotu objednávky i u těch, kteří se nerozhodnou hned

## Varování :-)

Tento seminář je plný nácviku, tréninku a akce. Málo teorie, hodně aktivity. Není tedy vhodný pro ty, kteří chtějí celý den prospat a odejít s potvrzením o účasti. Je naopak vhodný pro aktivní a zvědavé, kteří se chtějí zlepšovat. Sami se rozhodněte, zda patříte do této skupiny.

## Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

*"Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe."* Václav Veselý

*"Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spoluvůdci semináře, ne jen posluchači."* Ludmila Hubáčková

"Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných." Mgr. Aleš Veselý

## Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Vyplňte prosím [tuto žádost](#), zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

**Jak DNES nabídnout, aby DNES koupili: Chytré postupy pro urychlení prodeje a získání objednávky**

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)